



Voltijd bacheloropleiding

Commerciële Economie

Beroepsmogelijkheden na je studie

Inhoud

1	Inleiding_____	3
2	Enkele Commerciële Economie beroepen_____	4
3	Voorbeelden van vacatures _____	7

1 Inleiding

Commercieel economen hebben een brede opleiding gevolgd. Daarom zijn er legio functies mogelijk. Vaak begin je op juniorniveau in functies als productmanager of in een verkoopfunctie in de binnen- of buitendienst. Daarnaast ook als accountmanager, marketing- of communicatiemanager. Je kunt terecht in het midden- en kleinbedrijf, maar ook in grote internationale ondernemingen.

Als commercieel econoom kan je dus terechtkomen op verschillende plaatsen in het bedrijfsleven. Dit boekje geeft je een overzicht van een aantal van deze beroepen en voorbeelden van vacatures.

2 Enkele Commerciële Economie beroepen

Marketingmanager

Als marketingmanager ben je altijd op zoek naar nieuwe manieren om behoeftes van klanten te bevredigen en producten aan de man te brengen. Je adviseert over nieuwe markten en producten aan de directie. Je zorgt voor een slimme en effectieve reclamecampagne en andere manieren om een product gewild te maken.

Productmanager

Een belangrijke rol binnen veel bedrijven is de productmanager. Een definitie van een productmanager is moeilijk te geven omdat het binnen elke organisatie anders ingevuld wordt. Je kunt er in ieder geval op aan dat de productmanager verantwoordelijk is voor een aantal van de vier P's (prijs, product, plaats, personeel). Een grote verantwoordelijkheid en daarom ook een zeer belangrijke rol binnen een organisatie. Het is een veelzijdige baan wanneer je productmanager bent. Maar bedrijven vullen de functie van productmanager ook erg verschillend in. Sla de vacatures er maar eens op na.

Salesmanager

De salesmanager is verantwoordelijk voor de verkoop van producten en diensten aan afnemers en werkt doorgaans bij een commercieel bedrijf.

Accountmanager

Als accountmanager ben je verantwoordelijk voor een aantal klanten van je bedrijf of organisatie. Je denkt met deze klanten ('accounts') mee en investeert op allerlei manieren in hen. Vaak word je daarbij ondersteund door een account team. Zo geef je aan je klanten advies over hoe zij bijvoorbeeld hun prestaties kunnen verbeteren of kosten kunnen besparen, zonder dat de verkoop van een bepaald product of dienst uit jouw bedrijf daar direct bij ter sprake komt. Je vindt accountmanagers in bijna alle sectoren en branches van de maatschappij.

Adviseur/consultant

Als adviseur of consultant adviseer je organisaties bij problemen of over verbetering. Je kunt in van alles adviseur zijn: marketing maar ook personeelsmanagement, communicatie, milieu, ICT, leiderschap, kwaliteitsmanagement. Het is een veelzijdig beroep. Je komt met veel mensen in aanraking, op verschillende niveaus in de organisatie. Je krijgt een kijkje in de keuken van uiteenlopende bedrijven. Het is ook een veeleisend beroep. Je klanten verwachten veel van je: namelijk dat je hun problemen oplost. Het gaat er niet om dat je alles weet, maar dat je snel de juiste informatie kunt vergaren en dit overtuigend kunt overbrengen. Je kunt bij een als intern adviseur of consultant in dienst bij een grotere organisatie zijn. Of als extern adviseur bij een adviesbureau. Heb je voldoende kennis en een goed netwerk dan kun je misschien wel als zelfstandig adviseur aan de slag.

Marketingcommunicatiemanager

Als marketingcommunicatiemanager breng je informatie zo duidelijk mogelijk over. Die informatie kan betrekking hebben op een bedrijf, een product of een dienst. Je kunt je bijvoorbeeld bezig houden met reclame, of je geheel richten op voorlichting. Marketingcommunicatiemanagers vind je op verschillende plaatsen en niveaus. Andere namen voor dit soort functies zijn PR-functionaris, medewerker marketingcommunicatie, communicatiemedewerker, medewerker in- en externe betrekkingen of voorlichter.

Ondernemer

Voor jezelf beginnen: Briljant idee voor een product of dienst? Dromen van vrijheid? Genoeg van je baas? Dan kan het een goed idee zijn om als zelfstandige te gaan werken. Je kunt je eigen bedrijf oprichten of als freelancer je diensten aanbieden. Dat is spannend, uitdagend en kan ook nog eens goed voor je carrière zijn.

(Online) marketeer

Als online marketeer help je een bedrijf om de doelstellingen te behalen met behulp van diverse online marketingmiddelen zoals CRO, SEA, SEO, E-mail of Data Analytics. Je neemt de online strategie voor je rekening en je zorgt ervoor dat deze goed wordt uitgevoerd. Zowel het strategische aspect van online marketing als het uitvoerende deel vallen doorgaans onder jouw verantwoordelijkheid als online marketeer.

(Hoofd) binnendienst en buitendienst medewerker, Verkoper

Binnen een verkoopafdeling is er onderscheid tussen verkopers in de binnendienst en in de buitendienst. Als verkoper bij de binnendienst doe je vooral voorbereidend werk om de verkoper van de buitendienst te ondersteunen. Je voert een eerste gesprek met mogelijke klanten, en bent na de verkoop telefonisch aanspreekpunt over bijvoorbeeld productspecificaties en prijzen. Ook verricht je als verkoper bij de binnendienst over het algemeen meer administratieve taken, zoals het administreren van orders en offertes. Een verkoper bij de buitendienst is meer een vertegenwoordiger in de traditionele zin van het woord. Hij zit veel in de auto en komt relatief weinig op kantoor. Hij is bij uitstek goed in het verkoopgesprek waarbij persoonlijk contact met de klant komt kijken. Verkopen is geen eenrichtingsverkeer: pas als je de situatie van de klant helemaal in kaart hebt gebracht, heb je goede kans om iets te verkopen.

Commercieel (project) medewerker

Als commercieel medewerker ben je verantwoordelijk voor de verkoop in de binnen- en/of buitendienst en biedt je commerciële ondersteuning aan de verkoopmedewerkers. Een commercieel medewerker vertolkt de sleutelrol tussen de verkoopmedewerkers en de klanten. Je bent het aanspreekpunt voor zowel klanten, relaties, verkoop buitendienst en andere afdelingen intern. Overige werkzaamheden zijn: zorgen voor een correcte afhandeling van offertes, verwerken van binnenkomende aanvragen en de documentatie hiervan.

Inkoper/inkoopmanager

Als inkoper zoek en bestel je producten, diensten of grondstoffen voor je bedrijf of organisatie. De inkoop is een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Je vindt inkopers dan ook in vrijwel alle sectoren en branches van de maatschappij. Van kledingboetiek tot ziekenhuis.

Marktonderzoeker

Als marktonderzoeker doe je onderzoek naar producten, trends, het imago van een bedrijf en de tevredenheid van klanten. Je verzamelt en analyseert zelfstandig gegevens. Als je in dienst bent bij een marktonderzoeksbureau of reclamebureau, voer je in opdracht van organisaties onderzoeken uit. Werk je op de marketing- of onderzoeksafdeling van een bedrijf, dan onderzoek je de afzetmarkten, producten en/of diensten van je werkgever. Een marktonderzoeker wordt ook wel een marketinganalist of -deskundige genoemd.

3 Voorbeelden van vacatures

Hoofd binnendienst, Commercieel (project) medewerker

Taakomschrijving

- Je bent verantwoordelijk voor de verkoop in de binnen- en/of buitendienst en biedt commerciële ondersteuning aan de verkoopmedewerkers.
- Je vertolkt de sleutelrol tussen de verkoopmedewerkers en de klanten.
- Je bent het aanspreekpunt voor zowel klanten, relaties, verkoop buitendienst en andere afdelingen intern.
- Je zorgt voor een correcte afhandeling van offertes, verwerkt de binnenkomende aanvragen en de documentatie hiervan.
- Enkele van je taken zijn telefonische acquisitie, afspraken vastleggen en bevestigen, afhandeling binnenkomende telefoontjes, verzenden van documentatie en opvolging, offertes en investeringsoverzichten, orderverwerking, opzetten en uitvoeren van mailings en bestellingen bij toeleveranciers.
- Je behandelt de dossiers van bestaande en potentiële klanten.

Profiel

- Je bent commercieel ingesteld en communicatief vaardig;
- Je bent erg enthousiast en hebt een hoog probleemoplossend vermogen;
- Je hebt een hoge mate van verantwoordelijkheidsgevoel, een proactieve instelling;
- Je bent een goede onderhandelaar met inzicht en bent analytisch ingesteld;
- Je spreekt vloeiend ABN en Engels;
- Je hebt goede kennis van MS Office.

International Coördinator Sales en Marketing

Wat zijn je **taken** als je de vacature Internationaal Coördinator Sales en Marketing gaat vervullen:

- Coördineren van de sales activiteiten.
- Contact met klanten over de status van de orders.
- Analyseren van de orders en ervoor zorgdragen dat alle gegevens kloppen.
- Nauw samenwerken met de manager om nieuwe kansen te creëren.
- Een leidende rol hebben in het aanleveren en prognotiseren van de verkoopcijfers.
- Inschatten wat de doorverkoop is per klant per artikel.
- Samenwerken met de marketing afdeling en key accounts op het gebied van social Media.
- Hét aanspreekpunt zijn voor de marketing activiteiten binnen Europa.
- Up to date houden van de website en waar nodig vertalingen maken.
- Marketing- en promotie acties op elkaar afstemmen.
- Samenwerken met de afdeling logistiek op het gebied van orders.
- Samenwerken met de product managers en afdeling kwaliteit op het gebied van producten en programma's.
- Bijdragen aan de ontwikkeling van een jaarlijkse business plan voor de diverse landen.
- Nieuwe trends in de gaten houden en concurrerende internationale markten.
- Zorgdragen voor de update van de klantspecifieke webshops.
- Klachten aannemen, afhandelen, waar nodig doorzetten en coördineren.

De belangrijkste **functie eisen** voor de vacature Internationaal Coördinator Sales en Marketing zijn:

- Minimaal 2 jaar ervaring in de sales en/of marketing;
- Een afgeronde HBO opleiding, bijvoorbeeld HEAO CE of linguïstisch;
- Vloeiend in Nederlands, Engels en Spaans;
- Analytisch vermogen;
- Sterk cijfermatig onderlegd;
- Begrijpen hoe internationale retail markten werken;
- Grondige kennis van Word, Excel, PowerPoint en Outlook;
- Goede presentatie- en communicatieve vaardigheden;
- Oplossingsgericht en stressbestendig, proactief en commercieel;
- Servicegericht en ondersteunend;
- Ambitie om op termijn door te groeien naar sales manager;
- Representatief in verband met het op termijn regelmatig bezoeken van klanten in het buitenland;
- Helicopterview, flexibel, gedreven, nauwkeurig, zelfstandig kunnen en willen werken;
- Open, vlot en vol zelfvertrouwen.

Bedrijfsprofiel: Onze opdrachtgever is een internationale handelsmaatschappij. Kleine, ambitieuze club.

Account Manager

Functie omschrijving

In uw functie van account manager bent u commercieel verantwoordelijk voor uw eigen (internationale) accounts, almede het uitbreiden daarvan. Relatiebeheer en het onderhouden van een uitgebreid netwerk van leveranciers is cruciaal voor het hebben van succes. U werkt samen met de internationale vestigingen van de organisatie. U zult regelmatig internationaal reizen. U rapporteert aan de commercial manager.

Functie eisen

U beschikt minimaal over een afgeronde hbo opleiding (HEAO CE of HTS) en hebt een aantal jaren internationale sales & marketing werkervaring opgedaan bij voorkeur in de staalindustrie. U beschikt over goede commerciële- en sociale vaardigheden dit gecombineerd met enthousiasme en een positieve instelling. U vindt het prettig om regelmatig te reizen. Gezien het internationale karakter over een uitstekende mondelinge en schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid in de Engelse taal, bij voorkeur ook de Duitse en/of Franse taal.

Locatie: HEIJNINGEN

Opdrachtgever: Vertrouwelijk

(Junior) Inside Sales

In het kort...

Ben jij een afgestudeerde HBO CE'er of volg je momenteel deze opleiding in deeltijd en ben je vier dagen per week beschikbaar? Ben je op zoek naar een uitdagende parttime (32 uur) functie bij een snelgroeiend (85 medewerkers, ruim 270 klanten) en succesvol IT bedrijf op de Sales afdeling? Dan is onze opdrachtgever echt iets voor jou! Zij ontwikkelt oplossingen op het gebied van internet en digitale dienstverlening voor de gemeentelijke markt. Zij heeft als marktleider al veel gemeenten begeleid bij de eerste stap en bij de vervolgstappen op internet. Daarnaast is zij ook een toonaangevend bedrijf als het gaat om oplossingen voor E-gemeente. Van een website, intranet, productencatalogus tot en met apps en maatwerk; met als speerpunt digitale dienstverlening (informerende, afhandelende tot en met betalen), allemaal specifiek aangestuurd door een Content Management Systeem.

Bij onze opdrachtgever heerst een plezierige werksfeer, waarin werken in teamverband, directe communicatie en informele omgangsvormen centraal staan.

De belangrijkste taken zijn...

- Het (na)bellen van klanten en prospects;
- Het maken van offertes;
- Het opstellen en uitwerken van periodieke Sales-acties;
- Ondersteunen van het totale Sales- & Marketingproces.

De ideale kandidaat...

- Beschikt over een afgeronde HBO-opleiding (HEAO CE) of is momenteel bezig aan een (deeltijd) HBO-opleiding (HEAO CE) en is vier dagen per week beschikbaar;
- Is omzetgedreven, flexibel en klantgericht en weet klanten telefonisch correct en adequaat te woord te staan;
- Beschikt over een commerciële resultaatgerichte instelling, heeft affiniteit met de ICT-branche en beschikt over doorzettingsvermogen;
- Herkent zich in de kernwaarden zelfstandig, ondernemend en gewend om met deadlines te werken.

Wat bieden zij...

- Veel vrijheid en ruimte tot invulling van je werk;
- Een functie die staat aan de basis van nieuwe ontwikkelingen voor het bedrijf wat betekent dat de doorgroeimogelijkheden uitstekend zijn;
- De mogelijkheid om je blijvend te ontwikkelen in een lerende omgeving waarin eigen initiatief gestimuleerd wordt en beloond;
- Compleet arbeidsvoorwaardenpakket met een goed salaris, goede primaire en secundaire voorwaarden;
- Korte lijnen met volop ruimte voor eigen mening;
- Jaarlijks een fantastisch bedrijfsuitje met bestemming buitenland.

Locatie: Rotterdam

Productmanager Onderdelen en Servicemarketing

Locatie: Centraal Nederland

Bedrijfsprofiel

Onze opdrachtgever is een importeur gevestigd in Centraal Nederland. De importeur en dealerbedrijven werken nauw met elkaar samen en zorgen hierdoor voor een plaats in de top van de Nederlandse automobiemarkt. De bedrijfscultuur binnen deze organisatie is te typeren als professioneel, gedreven, open, resultaatgericht en collegiaal. Namens hen komen wij graag in contact met Productmanager Onderdelen en Servicemarketing.

Functie omschrijving

Binnen de After Sales afdeling werk je binnen het team dat verantwoordelijk is voor groot zakelijke klanten, schadeherstel en service contracten. Je bent verantwoordelijk voor het versterken van de After Sales propositie. Waarbij het stimuleren van de verkoop en de klanten tevredenheid centraal staan. Je draagt mede zorg voor een juiste samenstelling van het producten/ dienstenpakket. Dit bestaat o.a. uit verlengde garantie en banden. Deze twee zeer belangrijke productgroepen zijn speerpunten binnen de sales en after sales strategie. Binnen je functie houd je je uiteraard bezig met de marketingmix en ben je op de hoogte van de laatste branche informatie, wensen van de klanten en implementeert dit in je producten. Je vergeet niet de concurrentie goed in de gaten te houden. Je levert diverse rapportages aan belanghebbende (account managers en dealers) en werkt nauw samen met je Business Unit Manager aan verbeteringen en groei. Je draagt een brede verantwoordelijkheid als het gaat om de positionering van het merk in de markt, kortom een stevige uitdaging in het hart van de automobiel branche.

Functie eisen

Om in aanmerking te kunnen komen voor deze rol beschik je over een opleiding op HBO niveau richting marketing (bijvoorbeeld HEAO-CE) en tenminste NIMA A niveau en hebt tenminste drie jaar relevante werkervaring. Je hebt goede kennis van de Engelse taal. Je bent analytisch, pro-actief, communicatief sterk en je hebt een commerciële instelling. Je werkt graag in een team, je hebt een hands-on mentaliteit en hebt de ambitie en in aanleg de capaciteiten om door te groeien.

HBO Medewerker Marketing en Inkoop Bouwmarkten en Doe-Het-Zelf markt (JB10797)

Heb jij onlangs jouw HEOA - CE afgerond richting Marketing Management of daaraan gerelateerd? Heb jij ervaring binnen een bouwmarkt of Doet-Het-Zelf center vanuit jouw bijbaan? Dan beschik je over de ideale combinatie om in aanmerking te komen voor deze functie.

Functieomschrijving

Wij zijn op zoek naar een enthousiaste medewerker op HBO-niveau, gericht op Marketing en Inkoop. De opdrachtgever betiteld deze baan als Category Assistant en in de rol van Category Assistent ben jij werkzaam op de afdeling Marketing en Inkoop en ondersteun je de Category Manager bij het beheer en de ontwikkeling van een aantal productgroepen. De werkzaamheden zijn gericht op de administratieve verwerking van productgegevens, inkoopcondities en de ondersteuning bij het optimaliseren van schappenplannen, verpakkingen en promotiematerialen. Er zijn daarbij contacten met het salesteam en leveranciers. Dit is bijvoorbeeld een ideale instapmogelijkheid, wanneer je onlangs jouw HEOA (bijvoorbeeld Commerciële Economie) hebt afgerond en tijdens jouw studie als bijbaan hebt gewerkt bij een Bouwmarkt of een Doe-het-Zelf center.

Functie-eisen

Om in aanmerking te kunnen komen voor de functie Category Assistant zijn wij op zoek naar iemand met onderstaande achtergrond:

- Afgeronde HEO Commerciële Economie of Marketing Management.
- 1 jaar ervaring in een soortgelijke functie.
- Ervaring met Bouwmarkten of Doe-Het-Zelf winkels, bijvoorbeeld als bijbaantje tijdens de studie.
- Goede administratieve vaardigheden.
- Beheersing MS-office.
- Kennis van de Nederlandse en Duitse taal in woord en geschrift.
- Rijbewijs B.

Competenties

- Eerlijk en betrouwbaar. • Kritisch en oplossingsgericht. • Klantgericht en kostenbewust.
- Betrokken en teamspeler. • Initiatiefrijk en gedreven.

Locatie/Standplaats: Eindhoven

Arbeidsvoorwaarden

Deze opdrachtgever biedt een leuke, afwisselende baan met uitstekende primaire en secundaire voorwaarden. Je komt te werken bij een professioneel bedrijf met enthousiaste en deskundige collega's. Het salaris zal in onderling overleg worden afgestemd, aangezien dit afhankelijk is van opleiding en werkervaring.

Bedrijfsinformatie: Internationale handels- en productieorganisatie gericht op DHZ-branche en Bouwmarkten.

Bedrijfscultuur: Binnen deze organisatie is sprake van een bedrijfscultuur met korte communicatielijnen, een oplossingsgerichte mentaliteit. en veel hart voor de zaak.

Marketing / Product: HBO

Accountmanager

Locatie: Regio Noord-Oost Nederland

Branche: Werving en Selectie, Uitzendbureau's & Personeelsbeheer

Werkuren: 40 uur/week

Opleidingsrichting: Economie, administratie en financiën

Salaris indicatie: €30.000-€40.000

Functiebeschrijving

De Accountmanager is verantwoordelijk voor acquisitie en relatiebeheer richting nieuwe en bestaande accounts. Dit kunnen op basis van vooraf gemaakte afspraken met non-profit, dan wel profit accounts zijn, met een belangrijk omzetpotentieel. Bij voorkeur gaat het om accounts, waarbij de Accountmanager contacten heeft op het decision-maker niveau in de organisatie van de klant. De Accountmanager doet ook acquisitie van prospects. De omzetverhoging wordt mede gehaald door verhoging van de omzet bij de bestaande accounts. De accountmanager heeft een belangrijke rol in de uitvoering van het commerciële beleid. In dit verband wordt van de Accountmanager een belangrijke bijdrage verwacht in de gebudgetteerde omzetgroei. Voorwaarde hierbij is onder meer uitstekende productkennis, verantwoordelijkheid voor de voortgang van onze Talenten en ondernemingsgezindheid.

Specifieke werkzaamheden zijn:

- Plegen van acquisitie.
- Bezoeken van prospects.
- Relatiebeheer.
- Aanbieden van kandidaten bij opdrachtgevers.
- Advertenties en mailingen nabellen.
- Aannemen van vacatures.
- Samen met de recruiter beoordelen van kandidaten indien van toepassing op het vakgebied ook op de voorschriften van de opdrachtgever.
- Berekenen van tarieven ten behoeve van te leveren diensten (detachingsopdrachten, werving & selectie enz.).
- Onderhandelen over tarieven.
- Voeren van voortgangs- en evaluatiegesprekken met kandidaten en opdrachtgevers, indien van toepassing op het vakgebied ook op de voorschriften en afspraken met de opdrachtgever.
- Voeren van beoordelingsgesprekken met kandidaten.
- Opstellen van offertes.
- Begeleiden van kandidaten tijdens sollicitatiegesprekken.
- Registreren van commerciële informatie in bemiddelingssysteem.
- Verzamelen van markt-, bedrijfs- en concurrentie-informatie, teneinde over een goed beeld van de marktontwikkelingen m.b.t. accounts en prospects te beschikken. Interpretieren van deze gegevens en vertalen hiervan, waarna hij alert inspeelt op deze ontwikkelingen. Deelt deze informatie met de vestigingsmanager en met de genoemde overleggroepen.
- Legt zelfstandig contacten met afzonderlijke onderdelen van de accounts en prospects.
- Is commercieel aanspreekpunt / relatiebeheerder voor de klant.
- Signaleert wensen/ behoeften van de klant t.a.v. in-, door- en uitstroom van (extern) personeel en vertaalt deze naar concrete kansen voor de eigen organisatie.
- Draagt zorg voor een correcte afhandeling van klachten op een wijze waarbij de belangen van alle betrokken partijen zo goed mogelijk worden behartigd.

- Is verantwoordelijk voor naleving van procedures en voorschriften zoals bekend gemaakt door de directie.
- Rapporteert op verzoek van de vestigingsmanager regelmatig over de klant- en prospectbezoeken.

Functie-eisen

- Afgeronde HBO (bijvoorbeeld HEAO-CE).
- Minimaal twee jaar (succesvolle) ervaring in commerciële buitendienst functie, bijvoorbeeld in de functie van accountmanager.
- Ervaring in de arbeidsbemiddeling is een pré.
- Je ervaring heb je aangevuld met relevante cursussen (bijvoorbeeld: verkopen, onderhandelen, relatiebeheer, accountmanagement).
- Een warm netwerk is een pré.
- Woonachtig in de regio Noord-Oost Nederland.

Hoofd Verkoop Binnendienst met volledige verantwoordelijkheid en lid van het commerciële MT.

Functie-inhoud

Als Hoofd Verkoop Binnendienst ben je samen met je afdeling verantwoordelijk voor het volledige interne commerciële proces van klantvraag, offerte, orderstroom tot en met after sales.

Functieprofiel

Tevens beantwoordt de afdeling technische vragen en verstrekt informatie over producten en levertijden. De afdeling Verkoop Binnendienst heeft veel contacten met (potentiële) klanten. Het is dan ook van groot belang dat de afdeling op een commerciële en servicegerichte manier meedenkt met de klant, actieve ondersteuning biedt in relatiebeheer en nieuwe klanten c.q. markten signaleert. In deze spilfunctie ben je zowel aansturend als operationeel verantwoordelijk. Je bent een hands-on manager en beschikt over people management skills. Je maakt deel uit van het commerciële MT en rapporteert aan de Algemeen Directeur.

Werkzaamheden

- Genereren van periodieke overzichten en analyses.
- Initiëren, begeleiden en stimuleren van veranderingen en aanbrengen van structuur.
- Optimaliseren van processen en het creëren van draagvlak voor de veranderingen.
- Verantwoordelijk voor de juiste bezetting en bereikbaarheid van de afdeling.
- Continue ontwikkeling van de medewerkers en team in zijn totaliteit.
- Bijdrage leveren tot de totstandkoming van de bedrijfsstrategie.
- Verantwoordelijk voor de omzetting van relevante strategische richtlijnen binnen je team.

Functie-eisen

- HBO opleiding (HEAO-CE / HTS of gelijkwaardig)
- Relevante ervaring binnen een technische georiënteerde productie organisatie
- Leidinggevende ervaring
- Beheersing van de Engelse taal is vereist
- Beheersing van de Duitse taal is een pre
- Eigen initiatief, zelfstarter en verantwoordelijkheidsgevoel

Aanbod

- Salarisindicatie: marktconform
- 27 vakantiedagen
- 13 ATV-dagen
- Bonusregeling (vanaf 2014)

Bedrijfsinformatie

De opdrachtgever is fabrikant en onder andere leverancier van industriedeur, laad- en lossystemen en garagedeuren en heeft een vooraanstaande positie op de Europese markt. Zij maakt deel uit van de Japanse Sanwa Shutter Corporation, met een omzet van meer dan € 2,5 miljard, de wereldwijd leidende producent in dit segment. Vanuit meerdere vestigingen vinden ontwikkeling, productie en verkoop plaats binnen Nederland; via zusterbedrijven en dealerorganisaties in nagenoeg alle Europese landen vinden onze innovatieve producten een weg naar de buitenlandse klanten. Tevens staat een zeer uitgebreide serviceorganisatie klaar om de door de organisatie geleverde producten te monteren, te repareren en te onderhouden. Het bedrijf is ISO- en VCA-gecertificeerd. Er zijn c.a. 250 medewerkers werkzaam.

Om het inkoopteam in Zierikzee te versterken, zoeken wij voor onze opdrachtgever een

Strategisch Inkoper die sterk op de relatie en sterk op de inhoud is.

Functie

Als Strategisch Inkoper ben je een adviseur op het gebied van strategische inkoop binnen de organisatie en lever je een belangrijke bijdrage in het verder structureren en optimaliseren van de afdeling inkoop. Op de afdeling stuur je 2 medewerkers aan en ben je samen met de Directeur Inkoop de inspirator van de afdeling Inkoop met als doel inkoop verder te positioneren en te professionaliseren. Daarnaast ben je verantwoordelijk voor de inkoop van een gedeelte van de grondstoffen voor de productievestigingen. De uitdaging is deze tegen optimale condities ter beschikking te hebben en dit in zeer volatiele markten. Hiertoe volg je pro-actief nauwgezet de marktontwikkelingen. Je inventariseert de geplande behoeften en de gewenste specificaties. Je selecteert en beoordeelt potentiële leveranciers waar je een goede relatie mee opbouwt. Je voert onderhandelingen met leveranciers, in binnen en buitenland, en je sluit in overleg met de leidinggevende koopovereenkomsten af. In deze functie ben je vooral werkzaam voor de Nederlandse markt maar ook voor de dochters en deelnemingen in Europa. Daarnaast verleen je inkoopondersteuning aan diverse afdelingen binnen de organisatie in Zierikzee.

Functie-eisen

Voor deze functie zijn we op zoek naar een representatieve, stevige en gedreven persoonlijkheid die in het bezit is van een relevant diploma op minimaal HBO-niveau (zoals HEAO CE en/of Nevi 2). Daarnaast beschik je over minimaal 5 jaar werkervaring in een vergelijkbare functie (bij voorkeur in de levensmiddelensector) waarin je gefunctioneerd hebt in de rol van tweede man op de afdeling. Je kunt jezelf omschrijven als zelfstandig, verantwoordelijk, flexibel, overtuigend, collegiaal, pro-actief en vooral klantgericht. Je beschikt over goede beïnvloedings- en onderhandelingsvaardigheden. Je kunt goed relaties bouwen en onderhouden en voert goed overleg met zowel interne klanten en externe leveranciers. Binnen het team ben je in staat om collega's te stimuleren en te motiveren door je natuurlijke coachingsvaardigheden. Bij afwezigheid van de Directeur Inkoop neem je de honneurs waar.

Aanbod

Wij bieden een prima primair en secundair arbeidsvoorwaardenpakket en mogelijkheden om je on-the-job en via opleidingen verder te ontwikkelen binnen een sterk groeiende internationale organisatie.

Interesse?

Heeft de functie van Strategisch Inkoper je interesse, stuur dan je CV en motivatie via onderstaande button.

Salesmanager

Functie omschrijving

Als Salesmanager kom je te werken in een informele organisatie, waarbij er veel ruimte is om business opportuniteiten om te zetten in klinkende resultaten, waarbij zaken als ondernemerschap, initiatief en zelfstartend vermogen gestimuleerd worden. Je werkt vanuit de vestiging in Rotterdam/Europoort, rapporteert aan de Operationeel Directeur en werkt samen in een nieuw samen te stellen vestigingsteam, wat naast de Sales Manager bestaat uit Accountmanagers, Commercieel Technisch Adviseurs, Inspecteurs en Monteurs. Je breidt dienst- en productportfolio's uit bij bestaande opdrachtgevers, schrijft ambitieuze accountplannen en draagt zorg voor de implementatie hiervan zodat de leidende marktpositie nog verder uitgebreid wordt. Je genereert new business en spot continue business opportuniteiten. Steeds weet je daarbij de verwachtingen van de klant te overtreffen en te verbeteren.

In samenwerking met de Commercieel Technisch Adviseurs breng je offertes uit. Tevens maakt je betalingsafspraken, stel je verkoopcontracten op, coördineer je het projectteam inzake offertes, aanbestedingen en uitvoerende werkzaamheden en stel je verkooprapportages op.

Het gaat om een uitdagende, fulltime functie met veel verantwoordelijkheid en bijpassende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden. Je hebt te maken met gedreven collega's en uiteraard is er voldoende ruimte om jezelf te ontwikkelen.

Functie eisen

Je beschikt over HBO werk- en denkniveau (bij voorkeur HEAO CE) en je hebt ruime werkervaring in een commerciële (technische) buitendienstfunctie, waarvan circa vijf jaar in een business to businessomgeving. Ervaring met valbeveiligingsproducten is een grote pre. Daarnaast heb je ruime kennis en beheersing van de Nederlandse en bij voorkeur ook Engelse taal.

Persoonskenmerken

Je bent een stevige persoonlijkheid die zich prettig voelt in een brede, aansturende rol binnen een organisatie die sterk groeit. Je toont eigen initiatief, houdt van regelen en organiseren en bent stressbestendig. In een dynamische omgeving houd jij overzicht en ben je goed in staat prioriteiten te stellen. Je houdt van korte lijnen, je bent proactief en daadkrachtig. Je denkt niet in problemen, maar in uitdagingen. Je bent flexibel en je hebt een positieve en klant- en servicegerichte instelling. Je beschikt over goede communicatieve vaardigheden en krijgt op een prettige wijze dingen gedaan van je collega's en externen. Daarnaast ben je als energieke manager in staat om collega's op een positieve, coachende, inspirerende en sturende wijze te betrekken bij de optimalisatie van processen en systemen. Bovendien ben je integer en betrokken bij mens en organisatie.

Wat bieden wij?

Goede arbeidsvoorwaarden.

Online Marketeer

Voor enthousiaste marketeers hebben we altijd plek. Als Online Marketeer ben je multi inzetbaar bij de verschillende disciplines. Jij weet wat er speelt bij de klanten en weet hierop in te spelen. Daarnaast staat ook jouw ontwikkeling centraal, samen kijken we naar waar jouw kracht ligt en zetten dat in.

Wat jij krijgt:

- 27 vakantiedagen en de mogelijkheid om deels thuis te werken.
- Afwisselende functie voor mooie verschillende klanten zoals Jeans Centre, Remondis of Alzheimer Nederland.
- Super begeleiding vanuit je team die je helemaal gaan meenemen in de verschillende disciplines van de digitale marketing.
- Een bedrijfscultuur waarbij plezier en gezelligheid hoog in het vaandel staan.

Wie jij bent:

- Afgeronde HBO opleiding richting bedrijfskunde of commerciële economie.
- Excel en Google Adwords kennen geen geheimen voor jou.
- Minimaal 1-3 jaar werkervaring op zak.
- Passie voor digitale marketing en dit straalt je ook uit naar onze klanten.
- Weet op een creatieve manier het budget in te zetten en dit te koppelen aan de wensen van de klant.

Dit ga je doen

Als Online Marketeer ben jij de spin in het web tussen de verschillende disciplines waaronder CRO, SEA, SEO, E-mail of Data Analytics. Met de experts zorg jij ervoor dat de doelen van de klant worden behaald. Twee keer in week kom je samen met het multidisciplinaire team om te kijken naar wat er moet gebeuren. Jij weet welke campagnes er uitgezet moeten worden en welke discipline moet worden aangehaakt. Je werkzaamheden kunnen dan ook alle kanten opgaan. Van het maken van een SEO landingspagina, tot het uitzetten van een mail voor de klant; jij weet hoe je het aan moet pakken.

Jouw team

Het performance team bestaat uit 9 ambitieuze collega's die je aan de hand meenemen in het gehele proces. We vinden het leuk om samen te lunchen, buiten het werk een borrel te drinken of een leuk teamuitje te organiseren en we spelen graag een potje padel. Het is mogelijk om deels thuis te werken. De dinsdag is de dag dat wij in ieder geval met z'n allen op kantoor aanwezig zijn. Die dag geven we elkaar een update rondom onze projecten en inspireren wij elkaar met nieuwe ideeën.

Werken bij ons

Een baan en een werkgever waar je met trots over zult praten. Je werkt samen met 75 collega's aan hoogwaardige, innovatieve e-commerce projecten voor toffe klanten als Goossens, Jeans Centre en nog veel meer. De cultuur is te beschrijven als open, eerlijk, innovatief, kwaliteit, gedreven, samen, afspraak is afspraak en plezier. Wij zijn gevestigd in Zwolle vlakbij het centraal station.

Jouw profiel

Als Online Marketeer beschrijven wij jouw kracht als volgt:

- Je hebt ervaring met Google Analytics, Google Adwords, Google Search Console of Mailchimp
- Je bent, net als je collega's, leergierig en ambitieus

- Je pakt (nieuwe) dingen snel op
- Je vind het leuk om mee te doen met teamuitjes of borrels na het werk
- 32 tot 40 uur beschikbaar
- Je bent creatief en kostenbewust
- Je kan je goed inleven in de doelgroep
- Je weet hoe je adviezen moet overbrengen naar de klant en te realiseren, hierin ben je duidelijk en klantgericht
- Je blijft niet op je plek zitten maar weet andere collega's te vinden en aan te haken

Wat kun jij van ons verwachten?

- Goed salaris en uitstekende secundaire arbeidsvoorwaarden.
- Uitstekende begeleiding, waar wordt gekeken naar waar jouw kracht ligt.
- Werken binnen een energieke organisatie met fijne werksfeer.
- DNZ academy dagen waarin gewerkt wordt aan het verbeteren van je skills en het verdiepen van je kennis (want ambities zijn er om waargemaakt te worden).
- Reiskostenvergoeding, tot 50 kilometer (enkele reis), of een OV-kaart

Campagne Marketeer

Als Campagne Marketeer ga jij creatieve lead campagnes maken waarmee je mensen raákt. Van idee naar uitgewerkt concept en van creatie tot performance ben je verantwoordelijk. Wij geven je alle ruimte, middelen en een team van gespecialiseerde collega's om jouw ideeën te realiseren. Met jouw creatieve geest en ondernemende instelling zet jij nieuwe campagnes neer waarmee jij leads genereert. Zo maak jij impact op de energietransitie.

Waar wij aan werken

Wij zijn met afstand de grootste aanbieder van zonnepanelen op de particuliere markt. Dankzij onze zonnepanelen profiteren inmiddels meer dan 90.000 klanten van hun eigen energie. Nu zetten we de volgende stap. Met nieuwe producten zoals Slimme Energie (coming soon), laadpalen en batterijen zorgen we dat klanten die energie nog efficiënter kunnen gebruiken. Zo veranderen we de wereld van energie en bouwen we aan het grootste connected stroomnetwerk van Nederland.

Hoe jij impact maakt

Dit verhaal vertaal jij naar creatieve nieuwe campagnes waarmee je mensen raakt, met als doel natuurlijk lead generatie. Jij combineert jouw creatieve geest met harde performance doelen. Jij bent in de lead, een team van specialisten is beschikbaar en ondersteunt jou waar nodig.

Jij focust je op het volgende

- Van idee en het performanceplan, tot livegang, analyse en optimalisatie: Jij draagt de verantwoordelijkheid om de meest tot de verbeelding sprekende campagnes en/of partnerships te bedenken en op te zetten. Alles met als doel om mensen over te laten stappen op zonnepanelen en Slimme Energie.
- Met jouw project lead skills zorg je ervoor dat jouw campagnes op tijd en volgens planning gecoördineerd worden. Jij daagt jouw collega's uit om het maximale eruit te halen, samen zetten jullie altijd een stap extra. Je werkt samen met onze specialisten op het gebied van video, visual design, front end en app development, content en performance marketing.
- Geen rem op tijd of budget. Geen beperking in kanalen. Van leading app tot papieren brief, het is er allemaal. Jij hebt alle kanalen tot je beschikking om de meest fantastische campagnes te maken. Met deze campagnes overtuig je duizenden mensen om de stap te zetten naar stroom, geregeld door ons.
- Onze community bestaat inmiddels uit meer dan 90.000 klanten. Als je bedenkt dat zij ons gemiddeld met een 9,3 beoordelen kan je je voorstellen dat hier gigantische kansen liggen. Hoe kunnen we nog meer halen uit onze blije klanten? Jij zet dit om naar een nieuwe campagne waarmee we nog meer leads vanuit onze community genereren.

Wij vragen van jou

Het belangrijkste vinden we natuurlijk dat jouw creatieve brein overloopt van ideeën voor nieuwe campagnes. Jij bent in staat deze ideeën door te vertalen naar een concreet projectvoorstel dat je vervolgens uitvoert.

Verder:

- Minimaal 3 jaar ervaring met het maken van campagnes.
- Je hebt hbo werk- en denkniveau door ervaring of door een opleiding.
- In staat om je eigen werk te structureren en een projectteam te verzamelen en aan te sturen.
- Jij neemt van nature het voortouw en zorgt dat mensen jou volgen; het succes van jouw campagnes valt of staat hiermee.

• Gefocust op het resultaat. Een creatief idee is slechts het begin, uiteindelijk moeten jouw campagnes converteren. Daarom stel jij doelen op en meet je actief het succes van jouw campagnes.

Waarom jij bij ons wil werken

• Met techniek maken wij het beter. Onze liefde voor techniek zit diep, het is de basis van wie we zijn en hoe we ooit zijn begonnen. Vanuit deze basis werken wij nog steeds. We maken onze eigen systemen en ontwikkelen nieuwe producten zelf. Zo blijven we voorop lopen en ons onderscheiden.

• Werken vanuit een absolute klantobsessie. We toetsen alles wat we doen aan de vraag of het bijdraagt aan een hogere klanttevredenheid. Als dit niet zo is, dan doen we het niet. We verlenen persoonlijke service zoals we die zelf willen ervaren.

• Jij maakt echt impact. Jij krijgt de kans om met jouw werk onze organisatie op de kaart te zetten, zo maak jij impact op de energietransitie. We zijn een projectenorganisatie; iedereen is vrij om een projectvoorstel in te dienen voor een verbetering of vernieuwing. Als je wil kan jij dus echt het verschil maken.

• De #1 in baanbrekende energieproducten. In 9 jaar tijd zijn we uitgegroeid tot het meest succesvolle bedrijf in de zonnepanelen-branche. Nu werken we aan nieuwe baanbrekende producten zoals ons eigen energiebedrijf, een slimme laadpaal, en we bereiden een methode voor met een apparaat waardoor onze klanten met zonnepanelen gebruik kunnen maken van elkaars opgewekte energie.